

# 大客户的开发与维护



课程思路：

决定企业 80%利润的大客户经常令企业举步维艰：

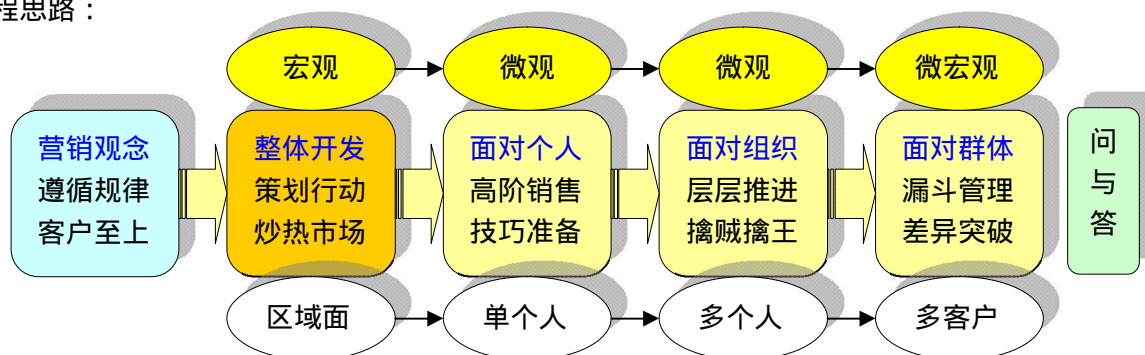
大客户在哪里？面对众多大客户如何实施有效的分批跟踪？

面对众多的决策者如何突围，从采购、从财务、还是从老总？

大客户销售的成败可以进行技术分析吗？

大客户销售技巧是否可以成功复制？

本课专为大客户销售设计，帮助销售经理掌握结构化高阶销售策略。



课程目标：掌握

- u 以客户为中心的营销观念
- u 区域市场策划与行动方略
- u 高层、高阶销售技巧应用
- u 组织销售如何擒贼先擒王
- u 多客户管理销售漏斗运用

**保证质量！每班限制在 50人以内（额满即止！）**

时 间	价 格	备 注
2007年 9月 21日 ----22日（周五、周六）	2800元	广东卓域 D60计划，提前报名价格低至 4折起，欢迎咨询！
2007年 12月 14日 ---15日（周五、周六）		

注：费用已包含教材、午餐、茶点费用。培训时间可能略有调整，以广东卓域公司最后通知为准。

主办单位：广东卓域管理顾问公司

支持单位：广州日报·HR精英俱乐部

联系电话：020-83486775 传 真：020-83486550 联系人；

通讯地址：广州市东风中路 410号健力宝大厦 30楼 3008室 邮编：510030

俱乐部网址：[www.hrelite.com](http://www.hrelite.com)

公司网址：[www.zhuoyu.com](http://www.zhuoyu.com)

广东卓域管理顾问公司

广州日报·HR精英俱乐部联合主办

联系电话：020-83486775

课程大纲：

<p><b>第一章：遵守规律：以客户为中心（营销观念）</b></p> <p>以自我为中心—生产、质量、推销 以客户为中心—解读“销售”内涵 遵循客户心理—AIDMAS（个体客户） 遵循客户流程—采购六流程（群体客户） 销售实战策略—教练技术 销售实战案例—李总故事</p> <p><b>第二章：炒热市场：策划力行动力（整体开发）</b></p> <p>案例讨论：面对区域市场，我们的策略是？</p> <p>把握市场情报，分析机会； 锁定目标客户，抓大放小； 激励内外团队，双管齐下； 申请内外资源，直击要害； 实施空中打击，营造拉力； 实施地面进攻，推拉并举； 开展业务公关，个个击破； 精细服务跟进，培养忠诚；</p> <p><b>第三章：技巧准备：高阶销售技巧（面对个人）</b></p> <p>拜访：高级、高层沟通策略 了解：不同层面的不同需求 方案：解决方案撰写与呈现 谈判：复杂项目的总体谈判 案例：研讨</p>	<p><b>第四章：擒贼擒王：层层跟进策略（面对组织）</b></p> <p>部门：筛选企业关键部门 个人：确定五类关键人物 关系：绘制企业内决策链 突破：发展教练逐层公关 长期：洞析个人沟通风格（性格） 短期：把握个人职业状态 制衡：消除异己发展教练 监控：黄牌警告提前提醒 把握：每周评估决算胜局 行动：立即改善助力成功</p> <p><b>第五章：群体突破：客户关系管理（群体管理）</b></p> <p>原理：多客户漏斗原理 行动：差异化跟进方案 症状：漏斗病态之解析 策略：强势跟进的十大策略</p> <p>总结：大客户战略营销七律 尾 声：教&amp;练 问&amp;答</p>
--	---



## “卓域培训舱位制 D60”

—提前报名参加培训课程，价格低至 4折起！

D60的优势与特点：

**灵活性：**自由选择喜欢的课程、授课讲师，不再受以往课程消费的不合理性约束。

**合理性：**资金运用更合理以及更省钱！喜欢什么样的课程提前 60天报名可享受最低 4折起的折扣优惠，告别以往用重金购买学习卡的资金负担。

**低风险：**企业培训资金风险大大降低、将合理的资源用在合理的培训环节上！

**高效性：**告别大班教学的不合理学习环境，让学习更深入、更细致、效果更好！

## 讲师介绍： 李力刚先生



销售实战训练专家、被多家机构评为最实战的销售讲师之一，具有八年销售（管理）经验兼四年培训经验；美国大使馆特邀培训师、美国贝恩咨询特邀培训师；

北京时代光华、《前沿讲座》电视节目特聘专家，阿里巴巴网上直播战略合作讲师；

北大经济学院、复旦太平洋金融学院、上海交通大学 MBA研修班、四川电子科技大学、西南财大国际商学院、西部经理学院特邀高级讲师；

广东卓域、华夏智慧网、智联招聘、前程无忧（51JOB）、中华培训网、游傲网等多家机构特邀讲师。

他的工作经历包括：上海华胥工贸有限公司销售总经理、台湾裕隆集团 IT产品部总经理、联想集团增值渠道总监、内聘讲师。

### 【客户留言见证】

美国大使馆：学员们都反应你的课程很深动，互动性特强，内容也很实用，所以我们准备把上海和广东领事馆的培训也让你来做。（李主任）

海尔集团空调产品本部：李老师的课程是我们听过的最实战的课程，希望下一步李老师能帮助海尔专门开发一些新的课程，感谢李老师！

四川移动：李老师的课程能抓住我们的吸引力，解决我多年的关于人际沟通的问题，互动性强，实用、实战，是一堂极好的课程。

NEC通信（中国）：课程深动，风趣，谈判课程实战系统，希望李老师接下来与 NEC长期合作，推荐更多的好课程。比如渠道课程也是我们很需要的……

交通银行：李老师能把 100人的课程上得如此活跃、实战，真是不容易！这样的课程应该多听，我们会把相应的课程推荐给其它交行。……

## Registration Form 报名表

请您填完表格后请回传至组委会：(020) 83486550

咨询热线：(020)

联系人：

回复邮件地址：

报名课程：

课程时间：

### 公司联系人资料

公司名称：\_\_\_\_\_ 邮 编：\_\_\_\_\_

电 话：\_\_\_\_\_ 传 真：\_\_\_\_\_

姓 名：\_\_\_\_\_ 部门：\_\_\_\_\_ 职位：\_\_\_\_\_ E-MAIL：\_\_\_\_\_

### 学员资料

姓名：\_\_\_\_\_ 职位：\_\_\_\_\_ 手机：\_\_\_\_\_ E-MAIL：\_\_\_\_\_

姓名：\_\_\_\_\_ 职位：\_\_\_\_\_ 手机：\_\_\_\_\_ E-MAIL：\_\_\_\_\_

姓名：\_\_\_\_\_ 职位：\_\_\_\_\_ 手机：\_\_\_\_\_ E-MAIL：\_\_\_\_\_

请在您选择的付款方式前打“ ”：转账 电汇 现金

总计支付：RMB \_\_\_\_\_元。 \*\*为避免现场等候，建议通过转账支付

### 付款资料：

户 名：广东卓域科技发展有限公司 开户行：深圳发展银行广州分行瑞兴支行

帐 号：11005581046602

## 【广东卓域管理顾问公司简介】

广东卓域公司是华南地区著名管理培训公司之一，秉承为企业培训注入新动力的目标，广东卓域以其高素质的师资力量、独特的策划能力以及组织运作能力，在广东举办了多个在全国具有极大影响的大型人力资源沙龙、人力资本大会以及企业高峰论坛超过 200场，五年中，超过 1000家企业的上万人次的学员参加过我们举办的沙龙、论坛、公开课程、研讨会等，同时，我们也为包括世界 500强企业在内的近 400家企业提供过企业内训服务，获得企业以及人力资源界人士的高度赞扬与认可。广东卓域在公开课程开课率和客户满意度方面位居广东省内同类型培训机构前三位，我们获得的荣誉有：“2005年度广州地区最受欢迎主流培训机构”、“2006年华南地区优质诚信教育品牌”“2006年度美的集团培训课程认证供应商”等。

“ 让培训以质量见证实力 ”

欢迎进入我们的网址：[www.zhuoyu.com](http://www.zhuoyu.com)

俱乐部网址：[www.hrelite.com](http://www.hrelite.com)